EcoRéseau
► 1 avril 2015 - N°19
PAYS : France
PAGE(S) : 54
SURFACE : 72 %
PERIODICITE : Bimestriel
RUBRIQUE : Haute résolution - cyber…
JOURNALISTE : Jean-Marie Benoist





Focus sur un sujet high tech dans l'air du temps

Petite entreprise doit devenir grande

Dans un marché mondialement porteur, PME et TPE hexagonales du domaine font preuve de dynamisme. Reste à passer à la vitesse supérieure, vite…

« Le marché de la cybersécurité en France est très fragmenté, porté par beaucoup de TPE et de PME », décrit Thomas Filaud, responsable du bureau Politique industrielle de l'ANSSI, l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information. En effet en 2012, le nombre d'entreprises du secteur était estimé entre 400 et 800 ! Et si la cybersécurité recouvre beaucoup de fonctionnalités (firewall, antivirus, protections de réseaux, gestion de l'identité, transactions, etc.), l'offre couvre, de façon globale, les besoins. Autrement dit, ce n'est pas l'expertise qui fait défaut. En revanche, il est compliqué pour une ETI du secteur de dépasser un certain stade de maturité. Il existe des success stories, comme OpenTrust, Steria, Gemalto, Athos-Bull, Stormshield… mais elles sont encore rares par rapport au vivier de jeunes pousses. Particulièrement parce que la taille du marché français limite le potentiel de développement. Or grandir est essentiel : deux critères importants pour les clients sont la stabilité et la pérennité des solutions – la cyber sécurité concerne des systèmes critiques – ce qui implique les mêmes qualités pour l'entreprise. Compte tenu de l'aspect stratégique du domaine, l'Etat a lancé par le passé quelques dispositifs pour soutenir le secteur, via par exemple Oseo ou un fonds unique multiministériel. Il existe de façon similaire quelques programmes européens de financement, mais le tout n'est pas suffisant.

L'appel de l'international

Deux éléments apparaissent rapidement comme essentiels : la spécialisation et l'exportation. *« Dans un marché qui demande une grande réactivité, la verticalité a du sens. Il est normal qu'il y ait de nombreux acteurs et que ce soient des PME »*, estime Jean-Yves Faurois, membre du Comité de Direction d'OpenTrust et Directeur des Managed Services chez OpenTrust, éditeur de logiciels de gestion d'identité et de sécurisation de transactions et de documents. La petite taille permet de conserver une agilité indispensable. Mais il est difficile pour une société de cinq personnes, dont trois ingénieurs fondateurs, d'aller explorer au-delà des frontières françaises. Pour autant, *« aller à l'international semble une étape incontournable.* estime Jean-Yves Faurois. *Le marché national n'est pas suffisant pour permettre de se développer pleinement, et il existe toujours le risque d'une contraction »*. Être positionné à l'international est, dans ce sens, un gage de sécurité pour les clients et les investisseurs. C'est pourquoi *« il est essentiel pour une jeune société d'adopter une architecture de type Cloud*, estime Philippe Courtot, CEO de Qualys, un des leader mondiaux de la cybersécurité, qui fournit des solutions Cloud pour la sécurité et l'analyse des réseaux IT. *Cela permet de proposer son offre à l'étranger plus facilement. »*

Une possibilité est de suivre les traces de Qualys, qui est née en France mais s'est très tôt dans son développement installée au Etats-Unis. Ces derniers attirent pour trois raisons : la sensibilité au sujet y est plus forte, le financement est plus facile à obtenir, et la taille du marché largement suffisante pour un fort développement. *« Le marché européen, en comparaison, est trop fragmenté »*, souligne Philippe Courtot. Les contraintes législatives des 27 pays membres sont loin d'être alignées. Quelques accords sont en préparation, notamment sur le Cloud computing ou la signature électronique, mais on est encore loin d'une véritable harmonisation ; l'avantage étant que les mêmes problèmes se posent aux acteurs étrangers souhaitant s'implanter. Malgré ses complexités, l'Europe offre un terrain d'expansion prometteur. Notamment l'axe franco-allemand : *« Les deux pays partagent de plus en plus une vision commune de la cybersécurité »*, souligne Thomas Fillaud.

Trouver des partenaires

Pour résoudre ces problèmes d'échelle, il est donc indispensable de se trouver des partenaires. On a beaucoup cru au modèle de l'acquisition par des groupes. Et des entreprises comme Thalès, Airbus, ou Orange Business Security ont réalisé des acquisitions. Mais les résultats ne sont pas toujours au rendez-vous : cela empêche l'émergence de quelques ETI, de taille suffisante, qui proposeraient une offre cohérente soutenue par des industriels tout en restant agiles. Une autre solution est de conclure un partenariat avec un intégrateur disposant déjà d'une couverture mondiale. Car si le service est indispensable, il est difficile à assurer par une PME. Mais cette dernière peut se contenter de fournir la solution, et l'intégrateur fait le reste.

Il existe un plan Cybersécurité, piloté par l'ANSSI, qui fait partie des plans pour la réindustrialisation du territoire introduits par le gouvernement. Les perspectives de croissance du secteur sont prometteuses. Ce plan repose sur trois axes : *« Le premier est l'amélioration de l'offre, qui doit répondre aux besoins des entreprises*, résume Thomas Fillaud. *Le deuxième est d'exploiter l'expertise déjà présente pour faire gagner des parts de marché en Europe aux acteurs français ; et le troisième est la constitution d'un véritable écosystème, incluant l'accès au financement, pour favoriser l'émergence d'ETI. »*

Il reste une dernière piste pour contourner le problème de la taille : *« S'allier entre PME, pour construire une offre packagée, couvrant tous les besoins d'un client »*, décrit Jean-Yves Faurois. Un type de solution de plus en

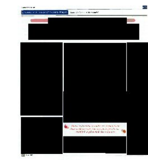
EcoRéseau

► 1 avril 2015 - N°19

PAYS : France
PAGE(S) : 54
SURFACE : 72 %
PERIODICITE : Bimestriel

RUBRIQUE : Haute résolution - cyber…
JOURNALISTE : Jean-Marie Benoist





plus prisé. Une stratégie qui ressemble à ce que font déjà les PME allemandes. Il en existe une du genre, récente, en France : Hexatrust, dont OpenTrust est l'un des membres fondateurs. Les solutions proposées sont complètes et interopérables. L'initiative remporte un franc succès d'estime, et crée des opportunités de rencontres et de dialogues, au fil des salons et autres manifestations. ●

Jean-Marie Benoist

Segmentation du secteur

Mutation permanente

L'arrivée des technologies connectées a provoqué une vraie révolution dans le domaine de la cybersécurité. *« La sécurité comporte trois volets : la prévention, la protection, et la réponse, rappelle Philippe Courtot, CEO de Qualys. Et les trois ont été influencés par l'évolution des technologies. »* Il faut en effet s'adapter aux infrastructures protégées. Et aujourd'hui, cela veut dire Cloud, multi-device connecté au Net en permanence… et traitement en temps réel. Ce qui signifie que la solution doit elle aussi opérer en mode Cloud, pour obtenir la vitesse nécessaire. Ce qui va de pair avec une autre tendance forte du marché : les clients demandent plus de la gestion de service que des solutions logicielles. Du coup, les grands acteurs du secteur sont à la recherche de briques leur permettant de construire une offre complète. Le marché n'a pas fini de se bouleverser.



« J'ai une crampe… Allez grandis, quoi ! »